vinetur

अमेरिकन व्हिस्की एसोसिएशन ने अमेरिका से 17 निर्यात बाजारों में व्यापार बाधाएं हटाने की मांग की

2027 की नेशनल ट्रेड एस्टिमेट रिपोर्ट के लिए टिप्पणियों में संगठन ने भारत में शुल्क, कनाडा में खुदरा पाबंदियों और अन्य बाजारों में लागत बढ़ाने वाले नियमों का उल्लेख किया

बुधवार, 11 नवंबर 2026



अमेरिकन व्हिस्की एसोसिएशन ने मंगलवार, 10 नवंबर को अमेरिकी व्यापार प्रतिनिधि कार्यालय से 17 विदेशी बाजारों में व्यापार बाधाएं हटाने की मांग करने को कहा। संगठन के मुताबिक, शुल्क, खुदरा बिक्री पर पाबंदियां और नियामकीय नियम बॉर्बन, टेनेसी व्हिस्की, अमेरिकन राई और अमेरिकन सिंगल माल्ट के निर्यात को सीमित कर रहे हैं।

यह मांग विदेशी व्यापार बाधाओं पर 2027 की नेशनल ट्रेड एस्टिमेट रिपोर्ट के लिए औपचारिक रूप से सौंपी गई टिप्पणियों में की गई। अमेरिकी सरकार की इस वार्षिक समीक्षा में विदेशों में अमेरिकी निर्यातकों के सामने आने वाली बाधाओं का विवरण दिया जाता है। यह उद्योग संगठन की ओर से नीतिगत मांग है, न कि कोई नया व्यापार समझौता या अमेरिकी व्यापार नियमों में स्वीकृत बदलाव।

एसोसिएशन ने कहा कि उसकी प्रस्तुति में कई तरह की व्यावसायिक और नियामकीय बाधाओं का उल्लेख है, जो उसके विचार में अमेरिकी व्हिस्की उत्पादकों के लिए विदेशों में प्रतिस्पर्धा करना मुश्किल बनाती हैं। संगठन ने इन बाधाओं से जुड़े कुल नुकसान का अनुमान प्रकाशित नहीं किया और न ही पहले की कोई तुलनीय संख्या दी, जिससे पता चले कि जिन बाजारों का उल्लेख किया गया है उनकी संख्या बढ़ी है या नहीं।

वॉशिंगटन स्थित संगठन ने कहा कि उसकी सर्वोच्च प्राथमिकताओं में भारत में शुल्क घटाना शामिल है, जिसमें थोक खेपों पर लगने वाले शुल्क भी शामिल हैं। कनाडा के उन प्रांतीय खुदरा बाजारों तक दोबारा पहुंच हासिल करना भी प्राथमिकता है, जहां अमेरिकी स्पिरिट्स पर अब भी पाबंदियां हैं। संगठन ने यूरोपीय संघ और यूनाइटेड किंगडम के साथ स्थिर शुल्क-मुक्त व्यापार बनाए रखने के साथ-साथ उन नियमों के खिलाफ कार्रवाई की मांग भी की जिन्हें उसने विपणन पर पाबंदी लगाने वाले नियम, भेदभावपूर्ण उत्पाद शुल्क उपाय और बिक्री को प्रभावित कर सकने वाली अन्य नीतियां बताया।

एसोसिएशन ने कहा कि एशिया और लैटिन अमेरिका के बाजारों में उत्पादकों को लेबलिंग, प्रमाणन, सीमा शुल्क और अन्य नियामकीय आवश्यकताओं का भी सामना करना पड़ता है, जिनसे खेपों में देरी हो सकती है या लागत बढ़ सकती है। उसने अमेरिकी सरकार से ऐसा बाजार पहुंच हासिल करने का प्रयास करने का आग्रह किया जिसे उसने निष्पक्ष, पारस्परिक और पूर्वानुमेय बताया। साथ ही, उसने पारदर्शी और एकसमान ढंग से लागू किए जाने वाले नियमों के लिए दबाव बनाने को कहा।

राष्ट्रपति के कार्यकारी कार्यालय का हिस्सा, अमेरिकी व्यापार प्रतिनिधि कार्यालय वार्षिक रिपोर्ट तैयार करते समय कंपनियों और व्यापार संगठनों की ओर से भेजी गई प्रस्तुतियों का उपयोग करता है। ये टिप्पणियां भविष्य की वार्ताओं या प्रवर्तन संबंधी प्रयासों को दिशा देने में मदद कर सकती हैं, लेकिन अपने आप में नीतिगत बदलाव शुरू नहीं करतीं।

यह एसोसिएशन सभी 50 राज्यों में व्हिस्की उत्पादकों और व्यापक आपूर्ति शृंखला से जुड़ी कंपनियों का प्रतिनिधित्व करता है। अपने बयान में उसने दलील दी कि निर्यात बाजारों तक पहुंच डिस्टिलरियों से आगे भी अहम है, क्योंकि व्हिस्की उत्पादन किसानों, बैरल निर्माताओं, विनिर्माताओं और माल ढुलाई सेवा प्रदाताओं को सहारा देता है।

अमेरिकी स्पिरिट्स के निर्यात में अमेरिकी व्हिस्की का बड़ा हिस्सा है। Distilled Spirits Council of the United States के आंकड़ों का हवाला देते हुए एसोसिएशन ने कहा कि 2024 में मूल्य के आधार पर अमेरिकी व्हिस्की का कुल अमेरिकी स्पिरिट्स निर्यात में 54% हिस्सा था और इससे निर्यात राजस्व लगभग $1.3 billion रहा।

एसोसिएशन के अध्यक्ष और मुख्य कार्यकारी माइकल बिलेयो ने बयान में कहा कि प्रतिस्पर्धा के लिए अमेरिकी व्हिस्की उत्पादकों को विदेशी बाजारों तक पूर्वानुमेय पहुंच चाहिए। उन्होंने कहा कि संगठन चाहता है कि प्रशासन उन शुल्कों और अन्य उपायों को हटाना जारी रखे, जो उसके विचार में अमेरिकी उत्पादकों को नुकसानदेह स्थिति में रखते हैं।

इस प्रस्तुति में भारत पर विशेष ध्यान दिया गया है। भारत दुनिया के सबसे बड़े मादक पेय बाजारों में से एक है और अमेरिकी डिस्टिलर लंबे समय से इसे प्रतिस्पर्धी शर्तों पर प्रवेश के लिए कठिन बाजार मानते आए हैं। एसोसिएशन ने कहा कि अमेरिका को अमेरिकी व्हिस्की के लिए “सार्थक शुल्क कटौती” और व्यावसायिक रूप से व्यावहारिक बाजार पहुंच की मांग करनी चाहिए। इसमें केवल बोतलबंद उत्पाद ही नहीं, बल्कि थोक में भेजी जाने वाली खेपें भी शामिल हों। उसने यह भी कहा कि उत्पादकों को नियामकीय अनिश्चितता और अन्य आपूर्तिकर्ताओं के पक्ष में किए जाने वाले व्यवहार का सामना करना पड़ता है।

कुछ प्रांतीय खुदरा प्रणालियों में पाबंदियों के कारण कनाडा को भी एक अन्य प्राथमिकता बताया गया। एसोसिएशन ने कहा कि ये पाबंदियां ऐसे बाजार को प्रभावित करती हैं, जो ऐतिहासिक रूप से अमेरिकी स्पिरिट्स के निर्यात के लिए अहम रहा है। कनाडा के प्रांतों का शराब की बिक्री और वितरण के बड़े हिस्से पर नियंत्रण है और बाजार तक पहुंच का स्तर अलग-अलग प्रांतों में भिन्न हो सकता है।

यूरोप के मामले में संगठन का जोर नया बाजार खोलने के बजाय मौजूदा पहुंच बनाए रखने और व्यापार विवाद दोबारा शुरू होने से बचने पर था। अमेरिका और उसके व्यापारिक साझेदारों के बीच व्यापक मतभेदों से जुड़े जवाबी शुल्क विवादों में अमेरिकी व्हिस्की पहले भी फंसी है। एसोसिएशन ने कहा कि अमेरिका को शुल्क-मुक्त पहुंच की रक्षा करनी चाहिए और यूरोपीय संघ तथा यूनाइटेड किंगडम में नए जवाबी उपायों को रोकना चाहिए।

प्रस्तुति में अमेरिकी सरकार से विशिष्ट अमेरिकी व्हिस्की उत्पादों की मान्यता और संरक्षण बढ़ाने की मांग भी की गई। इसमें विदेशी बाजारों में उत्पादों की परिभाषाएं सुरक्षित रखने और यह सुनिश्चित करने के प्रयास शामिल हो सकते हैं कि बॉर्बन या टेनेसी व्हिस्की जैसे नामों के साथ अमेरिकी मानकों और व्यापार प्रतिबद्धताओं के अनुरूप व्यवहार किया जाए।

एसोसिएशन ने कहा कि वह Distilled Spirits Council of the United States और American Distilled Spirits Alliance समेत अन्य उद्योग संगठनों, सदस्य कंपनियों और अंतरराष्ट्रीय साझेदारों के साथ समन्वय कर रहा है। यह समन्वय संकेत देता है कि प्रशासन जब विदेशी व्यापार संबंधी शिकायतों की समीक्षा कर रहा है और 2027 की रिपोर्ट के लिए प्राथमिकताएं तय कर रहा है, तब उद्योग व्यापक स्तर पर एकजुट होकर अपनी बात रखने की कोशिश कर रहा है।

यह प्रस्तुति ऐसे समय आई है जब अमेरिकी स्पिरिट्स उत्पादक वृद्धि के लिए विदेशी बाजारों का रुख कर रहे हैं, लेकिन उन्हें अलग-अलग देशों में अलग-अलग नियमों का सामना करना पड़ रहा है। कुछ बाधाएं आयात शुल्क से जुड़ी हैं, जबकि अन्य इस बात से संबंधित हैं कि किसी देश में प्रवेश के बाद उत्पादों पर लेबल कैसे लगाए जाते हैं, उन्हें मंजूरी कैसे मिलती है, उनका वितरण कैसे होता है या उनका विपणन कैसे किया जाता है। उद्योग संगठन अक्सर दलील देते हैं कि सीमा के भीतर लागू होने वाले ऐसे नियम भी शुल्क जितने ही प्रतिबंधात्मक हो सकते हैं, क्योंकि वे लागत बढ़ाते हैं या दुकानों की शेल्फ पर उपलब्ध जगह सीमित करते हैं।

फिलहाल, एसोसिएशन की यह प्रस्तुति मुख्य रूप से उन मुद्दों को रेखांकित करती है जिन्हें अमेरिकी व्हिस्की उद्योग चाहता है कि अमेरिकी सरकार आगामी व्यापार चर्चाओं में उठाए। इनमें से किसी मांग के चलते वार्ता, प्रवर्तन कार्रवाई या बाजार खोलने वाला समझौता होगा या नहीं, यह प्रशासन और टिप्पणियों में नामित विदेशी सरकारों के फैसलों पर निर्भर करेगा।